La théorie, c'est la capture, on dirait que c'est le cas. La deuxième, c'est ce qu'on fait un peu dans les cas, c'est d'apprendre à raisonner dans les situations. Puis une des manières qu'on répond à la question, c'est de reconnaître les facteurs. Quand tu veux donner des facteurs, tu peux assister les objectifs, les facteurs, les facteurs, les facteurs. J'ai fait la grille avec cette situation-là. Donc la première question, c'est de voir jusqu'où on s'est rendu dans l'équipe. Est-ce que l'équipe s'est rendue à l'étape de performance? Non. Elle est arrêtée où? Pas de position en fait. Pas de position en fait. Pas de position en fait. Si vous cochez ça, vous pouvez voir tout ce qui est ici, il n'y a pas d'aller-es d'appareil de votre performance, ce sont quoi on va faire? Est-ce que là, une équipe qui t'entend plus votre position? Oui. Si tu n'as pas vu, tu n'avais pas d'aide. Bon. Si la réponse est oui, vous avez des erreurs dans les commises. Et on a vu que les erreurs, il peut y avoir des erreurs en milieu de la cohésion, mais il peut y avoir des erreurs, on est avant. Donc, à l'étape de la formation, quelle erreur que vous avez vue que vous avez des commises? Oui. Oui. Attends qu'on pleure, on va dire le bien de finitif, on va dire tantôt le quiz. C'est les amis, on s'attend, ce qui fait pas sur ces amis, ça va bien se passer. Et on a pas les attentes de temps. OK. Quand on parle d'attente, je vais agir un peu pour... On va aller plus dans l'outil organisationnel. Il y a des attentes qui sont explicites et des attentes qui sont impulsives. Explicite, c'est qui fait quoi, qui est par contre, qui est... Souvent, ça, c'est pas... C'est souvent les attentes qui sont impulsives qui sont moins parles. C'est quoi les attentes, on va dire, impulsives, mais on va dire... C'est ici, entre les deux personnes. Coordination. Merci. Il y a une autorité, tout ça. OK. Et c'est insubordinaire la salle. OK. Là, on commence à chourir ce tableau de compréhension. C'est pas le problème que vous avez lu. Est-ce qu'il y a eu d'autres choses pour nous les attendre? Oui. Et la question, la salle, c'est de mettre une bonne idée dans le cadre de la salle, dans la salle, dans la salle. Qu'est-ce que tu as réalisé que tu es là? Ben, tu as un des cartes et des musées, ça va comme alimenter. Je pense que quand tu arrives plus loin dans le conflit, les gens vont personnaliser le conflit. Au lieu de comprendre ce qui se passe, ah, c'est une question exogène, ah, c'est une question facile. Mais c'est juste un peu plus tard. Est-ce qu'il y a à vous parler de du lien hiérarchique? On est plus ici. OK. Oscar Lee, c'est quoi sa priorité? La première à sa peau. Les fois d'autographes, ça ne me dérange pas les critères. Je veux que ma priorité, c'est mon bonus de fin d'année, c'est quoi que j'ai donné pour le graph, c'est sur les règles de corps. C'est quoi les attentes de Pierrette? Peut-être que je ne vous passe, je veux jouer cheval, c'est important pour moi de montrer que je corrige les pas, je veux aller vite. Donc, tu sais, ils n'ont pas du tout les mêmes intérêts. C'est des amis qui ont des motivations complètement différentes. Des fois, juste reconnaître au début, ça te donne une base pour le consumer. Un autre classique que tu as souvent, c'est que les productions rentrent. Tu entres dans la vente, tu vas avoir un maximum

d'options à faire. parce que c'est plus facile de vendre quelque chose avec plusieurs options. Si tu as en production, tu veux le minimum d'options. C'est plus facile de produire vite quelque chose qui est standardisé. Pas d'options. Ok? Fait quand tu désagres un nouveau produit, si on est compris, on est dans l'opération, tu produis ça préventable. Ok? Parce qu'il n'y a pas les mêmes intérêts. À la fin, on a bonus, c'est qu'il n'y a presque pas de terme d'identificatif de production. C'est pas un bonus et non demande plus de faible. On a pas le même bonus. C'est correct, mais on part pas avec les mêmes acteurs. Souvent les gens vont faire une erreur que je vais voir à l'étape de plus à plus de débat, mais ce que je vois souvent à l'étape de formation comme erreur, c'est que les gens se présupposent que parce qu'on est dans la même entreprise, on a le même lieu. Faut le dire c'est vraiment. C'est pour ça que souvent, une des choses, on regarde une firme, on suppose de monnaie, on suit de l'argent. En question de mon prix, je vais souvent dire, regardez la rémunération. La rémunération expliquerait les choses. Ce sont les bonus, ce sont les promotions, ce sont les règles de promotion. OK? C'est vrai. C'est vraiment compliqué. OK Dans l de progression des constellations qu que vous avez trouv qu y a que vraiment a commis Donc les liens et les march ne sont pas clairs OK Encore bien, d'accord. Quand on a vu le cours, je pense que c'est le cours 2, sur les sources de conflits, une des lectures parlait d'un type de conflit qui est très fréquent, on dit le processus. OK. Ici, sur le conflit de processus, entre les deux, Qu'est-ce qu'elle fait? Tu vois, avec l'espace d'Ascar? Ce qu'elle le verra dans tout cas, c'est le changement. Puis elle, s'il ne fait pas les changements, c'est tout. Dans le monde du bien, l'Ascar, est-ce qu'il ne veut pas faire les changements? Je vais les faire, mais c'est un peu ce qui regarde. Le premier matin, laisse-moi la paix. Je l'ai fait ou à la fin de la journée. Il n'est pas possible. Je pense que ça me dérange. Elle, ah, genre, malheureusement, je te dis de suite. C'est comme le délire des changements. Je vais voir quelque chose. Je te dis de suite, je vais avoir la paix. Il y a une certaine processus. Si les temps sont claires, je vois les fautes. Je les copie. Et après, l'arrimage n'est pas capable. On a vu ça dans les grandes tâches. Le problème, c'est pour la traité des tâches et l'organisation des tâches. Si je parle de ça, on n'a jamais discuté de comment on va faire l'échange. Les deux partent avec l'idée de « moi, je viens de voir au fur et à mesure, tu n'es pas au fur et à mesure, donc, ce n'est pas ce que je veux dire. Tu vas faire un peu de déranger. » Ça, c'est l'organisation du travail. Ces deux erreurs-là, on comprendra nos fonctionnalités, on a l'air misé pareil, ici, on est en conflit. Et là, qu'est-ce qui se passe à la table de cohésion? Bien, on n'a pas de cohésion de groupe dans la description. C'est un petit peu. C'est ça? Vous l'avez tout vu, ça? Peut-être plus ou moins? Mais tiens, on peut superposer à ça un type de conflit. Alors, allez, parce qu'on est un contre tous, deux coefficients, deux coefficients politiques ou faciles-factives. OK? Est-ce qu'elle a coincé entre autres choses? Pourquoi c'est deux coefficients? Les

deux sont proches. La grande différence, si tu dis deux coefficients, en fait, tu veux dire que les années de scores sont beaucoup aussi difficiles qu'elles aient. Et si on sort ici là. Tu m'entends? Donc, si on réglemente en sort d'intérêt, moi, l'affecté par ce réglement-là, donc, il y a un intérêt concret dans le monde. Si tu dis « passif, actif », tu dis qu'il y a peut-être un intérêt affectif. En sort, c'est mon ami, et les retts, c'est mon ami, mais il n'y a pas d'intérêt concret. Le résultat affecte son propre ami. à cette lumière-là, tu dirais quoi? Passif-passif. Ouais, passif-passif. OK? Parce que les gens n'ont pas d'intérêt. Donc, ici, t'as l'actif-passif. T'as trouvé, ici, deux choses à discuter. Quand tu veux tous ensemble, t'arrives pas de compendation. Une médiation qui va porter sur l'organisation du travail. Et comme des endroits passifs actifs, je vais rencontrer l'ensemble des employés. Vous n'êtes pas consommé par la médiation, mais le prochain coup, c'est important qu'on pose dans l'organisation. « Si on a compris entre Oscar et Pierre-Edge, au lieu de voir les ressources faibles, ils allaient aller voir les ressources faibles, ils allaient aller vivre. Peut-être leur vie de particulier ont probablement empêché le monde. C'était pas votre intention, mais ça l'a mis au point. » Ok. « Si tu me dises « coalition multiple », tu avais-tu une médiation, mais là Pierre-Edge Pierre-Ed devient la représentante d'un clan et Oscar le représentant de l'autre clan. Donc je dois rencontrer chacun des clans et que chacun ait un mandat de dégociation clair parce que l'entente va affecter tout le monde. Si Pierre-Ed et Oscar l'entendent bien, les autres ne sont pas d'accord avec la solution parce que ça les concerne. J'ai encore compris. Vous voyez la différence entre les deux? Dans les deux conditions, comme ils ont des intérêts, des enjeux qu'on fait pour eux d'en compter, pour les impliquer dans la médiation. Dans l'autre cas, il n'y a pas d'affaires à la médiation, mais je dois les convaincre d'avoir une pression positive sur le groupe. Donc, tout ça. Est-ce que vous avez des solutions différentes? Correspondent ou non à votre technologie? Est-ce que le facteur est important à votre maire? Est-ce que vous aidez les solutions? Quelle autre solution vous aviez trouvée à la fin? Je pense que je ne vais pas mal à ça. Donc, l'idée, c'est juste de déclencher le résultat. J'ai l'exemple de Tchadjik, mais au-delà, à l'égalance d'amener, donc, il est déclené. Si vous avez des questions, je ne peux pas le faire. Je pense que c'est assez explicable. Oui, je veux juste avoir un autre stratégie et plan d'action. Et voil Quand la colonne num 3 tactique la tactique c la tactique qui est associ l qui est faite l Donc, si vous avez reconnu une erreur à l'étape de confrontation-négociation, vous pouvez aller voir dans les acétales du cours, ça vous donne le remède pour ça. Quand on parle de stratégie, je vais changer de mot, je ne suis pas sûr que je changeais de mot, mais la stratégie, c'est la solution pour le pattern que vous avez reconnu. Et le plan d'action, c'est le mélange des deux. À faire face de plus. Moi, j'allais juste donner une. Je crois que je les connais, ce n'est pas. Je la garde ici, je la donne. Ah ça, ça arrive. Et vous avez une solution générée par les dégâts participent. Alors, je vous explique les

consignes. La consigne, c'est qu'il y a trois éléments de réponse que tu vas me donner. Un, tu prends un des cinq points qui est là. OK. Dans l'examen, il va être numéroté. Enfin, on va faire quatre. Je suis d'accord avec le point 1. Je suis plus ou moins d'accord le deuxième avec le point 3, maintenant. Je ne suis pas du tout d'accord avec le point 4, peu importe. OK, donc, tu vois que toi, tu es d'accord. Quelque chose que tu es plus ou moins d'accord, quelque chose que tu n'es pas d'accord. Quelque chose que tu es plus ou moins d'accord. Tu es d'accord, c'est une bonne idée. Mais moi, je voudrais vous dire pourquoi tu as dans la théorie du monde. C'est là qu'on va chercher les points. Plus ou moins d'accord, c'est une petite capacité d'accord. Pourquoi tu es d'accord? Le complément que tu donnerais pour avoir une meilleure amortisse. Le complément aussi est associé avec les comptes de cours. Les études de charcuterie vont toujours être associées à une séance de cours. Donc, ça vous suffit tout le temps, c'est qu'il faut à deux séances de cours pour répondre à la question. Donc, j'ai quand même un industriel de pouvoir faire viser à filmer comme un fréquentement dans les deux séances de cours. Pour être filé dans les deux séances qui sont en référence. Le troisième, vous n'êtes pas d'accord, c'est une erreur que ça s'est fait. Moi, c'est une erreur que je crois que vous étiez à mieux. On a dit ça partout. Donc, si tu me dis une parenthèse, la meilleure manière d'étudier le cours, c'est pas d'apprendre tout par cas. J'ai trouvé l'examen comme dans le lit, dans le lit, Vous avez le droit de sortir au PowerPoint, de sortir de la... Je suis pas que vous allez ré-étudier le narratif du cours, dans le plus tard, parce que là, ça, on a deux à deux autres. À part le fait que nous avons à la fin, là, le plus que ça soit ré-étudiant. Donc, vous avez le droit de filer. L'important, c'est de savoir à peu près où sont les affaires, pour dire, quand je vois un lien avec le type, avec les principes de négociation, c'est comme ça. Il va y avoir des enseignes, en utilisant, et ainsi de suite. Donc, si tu connais des concepts généraux, si tu vas voir, ça sort des blocs, si tu te donnes un indice pour les séances, tu vas voir si tu es capable de les regarder. Donc, je vais donner quelques minutes. D'ailleurs, si c'est fait, vous avez à peu près, dépendamment de la vitesse que vous allez, si vous passez à peu près 10-15 minutes par question, vous êtes en business. Ouais pas dire votre message. Attends, Sous-titrage ST' 501 Merci. Merci. Bonof recuerde aqu bonjour Euh Oui En moyenne, peut-être que je vais enlever le temps. L'erreur que je vois dans le test souvent, c'est l'erreur de passer trop de temps à la première question. Là, tu as une première question de deux pages, comme on a aussi, que tu en manches, tu vas avoir cette page unique, puis tu arrives à la fin de la fin de la fin de la fin de la fin. Prenez l'approche couche de peinture. Faites une réponse rapide à chacune des questions. Regarde arrière, va plus loin, puis ajoute une bouche de peinture. Ça, c'est la question qui fonctionne bien. Comme ça, tu t'assures d'avoir une bonne question. Ça ne fait pas trop d'énergie sur la première, tu arrives à la fin de la fin. L'autre approche, si tu vises 15 minutes par question, tu as fini, tu

peux faire une révision après l'examen total. Évitez de passer trop de temps sur une question pour après, manquer le temps. L'erreur que je vois c'est que les gens arrivent à la fin et ont fait des trop grandes réponses au début. Il y avait un score parfait mais à un moment donné, tu distribues ton énergie partout. L'autre chose aussi qui est possible, je vous le conseille, c'est que faites-vous un petit dessin avec les notions du cours avant de commencer à écrire. C'est ça que t'as quelqu'un qui réfléchit à l'écriture. Ok? Quand tu réfléchis à l'écriture, il faut que tu as fait l'ordre, que tu as fait l'écriture, que tu as fait l'écriture. C'est correct de prendre un petit 5 minutes et de dire c'est quoi la structure de ma réforme. L'enjeu de temps, il y a la porte, mais il y a des gens qui gèrent mal leur taxe. Dans ce genre de situation. Vous avez dit qu'il y a deux questions de journal de bord, mais je n'ai pas compris. Est-ce que c'est nous qui rédigeons la page ou elle est déjà donnée? Elle est déjà faite. OK, puis on l'analyse seulement. Exactement. OK. Donc, c'est des bons exotes de d'autres étudiants de d'autres années. OK, parfait. Donc, on va essayer de vous animer, tu vois. Alors, on a le droit de papier collé de nos notes. Bien, quand tu coupes, quand tu coupes, quand tu coupes, tu coupes. Tu pourrais, tu pourrais t'animer. Alors, qu'est-ce que le texte qui est fluide, là? Une référence du livre. Le vrai coupé collé, oui. La réponse claude, c'est oui. Le vrai coupé collé, le plus utile, C'est de prendre des preuves de l'extrait, de la voici, pourquoi je pense que c'est ça, ou tu crois que tu l'extrait de l'encore. Tu peux le repartir l'extrait de la récord. Surtout dans le journal de barre. Pourquoi tu penses que ce qu'elle va dans cette main, quoi que c'est les trois phases qui m'ont quitté? Très goûte, on veut des récits, ça va plus vite. Sous-titrage Société Radio-Canada Je vais vous parler de plus. Oui. On va parler de journal beaucoup. Pour l'analyse, on va en faire une pratique dans la prochaine année. Je vais l'utiliser en fiction. Donc, c'est pas de donner une réponse de reloge. À quelle situation tu peux associer ça? Considérant que c'est de donner cette situation-là, c'est ce que tu fais dans ce genre de situation-là. J'ai utilisé la réponse en éliminant la réponse. OK? Donc, si tu regardes les prompts que je te donne, tu les réponds, tu peux pas contacter au pied de la question. OK? Je ne fais pas pour être gentil. Je ne fais pas pour être gentil. Je ne fais pas pour être gentil. Quand tu corriges, tu as la forme de même, ça va te donner super vite, parce que je n'ai pas à repérer où est votre réponse dans le texte. Vous n'avez pas le choix de le mettre à votre place. La situation est l'âge, c'est là que vous la mettre à votre forme. Quand je corriges, je le vois du sud, tu l'as vu ou tu l'as pas vu. Je n'ai pas à lire tout ton texte et deviner à quelle place tu en parles. Ok? Les réponses sont hyper cartésiennes. Suivez les phrases. Tu ne peux pas passer à côté. Tu comprends pas, tu vas passer à côté, mais tu ne peux pas ratir l'élément de réponse et tu suivez les phrases. Et moi, ça facilite la correction parce que c'est là que je vais poser la question. Quel type de personne qui est dans l'histoire, c'est là que tu réponds. Tu peux mettre deux phrases, deux phrases, mais c'est là que tu le dises, les

quelques personnes. Ça va? Je vous laisse cinq minutes pour réfléchir à la question. Je prends l'éléphant et je regarde ce que ça résonne. Je prends le temps avec vous, parce que moi, l'examen, je veux mesurer votre compréhension, pas votre surprise.